**Sesión de Aprendizaje: Utilizamos el Aumento Porcentual y Conocemos el Interés Compuesto en Situaciones de la Vida Cotidiana**

**Duración**

90 minutos

**Grado**

Quinto grado de educación secundaria

**Propósito de la Sesión**

Entender el concepto de interés compuesto y visualizar cómo se aplica el descuento y cómo afecta el precio final de un producto o servicio.

**Participantes**

18 estudiantes, organizados en grupos de 3 o 4.

**Competencia**

Resuelve problemas de cantidad.

**Capacidades a Desarrollar**

* Traduce cantidades en expresiones numéricas.
* Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo.
* Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones.

**Criterios de Evaluación**

* Establecer relaciones entre datos y transformarlos en modelos financieros de interés simple y compuesto.
* Verificar que el modelo financiero cumpla con las condiciones del problema.

**Evidencia de Aprendizaje**

Reflexión sobre: **¿Qué debemos conocer para emprender un negocio?**

**Enfoque Transversal**

Orientación al bien común.

**Meta**

Mejorar habilidades matemáticas en finanzas, especialmente en la determinación del interés compuesto.

**Materiales**

* Calculadoras.
* Hojas de trabajo con ejercicios de interés simple y compuesto.
* Ejemplos de situaciones financieras de la zona rural (como precios de productos agrícolas).

**Desarrollo de la Sesión**

**Introducción (15 minutos)**

1. **Inicio**: Presentar el tema y su relevancia en la vida cotidiana.
2. **Motivación**: Preguntar a los estudiantes sobre experiencias relacionadas con compras y descuentos.

**Actividad Principal (60 minutos)**

1. **Explicación Teórica** (20 minutos)
   * Definir el interés compuesto y su fórmula.
   * Explicar el concepto de aumento porcentual y cómo se relaciona con precios y descuentos.
2. **Ejercicio Práctico** (25 minutos)
   * Los grupos resolverán situaciones problemáticas usando interés compuesto. Cada grupo deberá calcular:
     + El precio final de un producto después de aplicar un descuento.
     + El interés acumulado en diferentes períodos.
   * Ejemplo: "Si un producto cuesta S/100 y tiene un descuento del 20%, ¿cuál es el precio final?"
3. **Discusión Grupal** (15 minutos)
   * Cada grupo presentará sus resultados y razonamientos.
   * Reflexionar en conjunto sobre la importancia de estos conceptos al emprender un negocio.

**Cierre (15 minutos)**

1. **Reflexión Final**: Preguntar a los estudiantes qué aprendieron y cómo aplicarán estos conocimientos en su vida diaria.
2. **Asesoría**: Brindar orientación sobre cómo emprender un negocio en su comunidad, considerando los recursos disponibles.

**Consideraciones Adicionales**

* Adaptar los ejemplos y materiales a las realidades de la zona rural, enfatizando la escasez de recursos y la importancia de una buena gestión financiera.
* Fomentar el trabajo colaborativo y el pensamiento crítico en la resolución de problemas.